



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon  
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT MENGENAI HARGA  
PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA BNI SYARIAH  
TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH  
(Studi Kasus Pada Pedagang di Pasar Pagi Cirebon)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Syariah (S.Sy)  
Pada Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam Fakultas Syariah**



Oleh:

**ASTRIANI MEGASARI**  
**NIM : 59320103**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SYEKH NURJATI  
CIREBON  
2013 M/ 1434 H**



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## ABSTRAKSI

### **Astriani Megasari : Pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah (studi Kasus Pada Pedagang Di Pasar Pagi Cirebon)**

Kebutuhan masyarakat terhadap produk pembiayaan modal kerja terus meningkat. Faktor harga diduga sebagai alasan paling mempengaruhi pertimbangan masyarakat dalam memilih produk modal kerja yang mereka inginkan. Tujuan penelitian ini, untuk mengetahui bagaimana persepsi masyarakat terhadap harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah. Untuk mengetahui persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan dengan cara observasi, wawancara, penyebaran angket dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan korelasi Kendall's tau-b dan Spearman.

Hasil perhitungan melalui korelasi Kendall's tau dan Spearman untuk mencari pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah (studi kasus pada pedagang di pasar Pagi Cirebon), untuk korelasi Kendall's tau diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,528 dengan signifikansi 0,000. Nilai koefisien tersebut terdapat pada interval koefisien 0,40 – 0,599, maka dapat disimpulkan memiliki hubungan cukup erat. Untuk Korelasi Spearman di dapat nilai koefisien korelasi sebesar 0,642 dengan signifikansi 0,000. Nilai koefisien tersebut terdapat pada interval koefisien 0,60 – 0,799, maka dapat disimpulkan memiliki hubungan yang kuat. Nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya  $H_a$  diterima yakni terdapat pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah.

Kata Kunci: Persepsi Harga, Pembiayaan Modal Kerja dan Minat.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## ABSTRACT

### **Astriani Megasari : Influence Public Perception About Product Price BNI Syariah Financing Working Capital To Interest A Customer (Case Studies On Pagi Market Traders Cirebon)**

Social demand for working capital financing products continues to increase. The price factor is suspected as the most influential reason for the consideration of working capital in choosing products that they want. The purpose of this study, to determine how the public perception of the financing product working capital price BNI Syariah. To determine the public perception about the price of working capital financing products BNI Syariah affect the interest to customers.

This study uses a quantitative approach, data collection techniques used by observation, interview, questionnaire distribution and documentation. While the data analysis techniques used in this study, using the correlation Kendall's tau-b and Spearman.

Calculation results through correlation Kendall's tau and Spearman for influence public perception about the price of the product working capital financing BNI Syariah to interest a customer (case study on market traders Pagi Cirebon), for correlation Kendall's tau correlation coefficient of 0.528 with a significance of 0.000. The coefficient values contained in the interval coefficient from 0.40 to 0.599, it can be concluded have a close enough relationship. For the Spearman correlation coefficient correlation value can be 0.642 with a significance of 0.000. The coefficient values contained in the interval coefficient from 0.60 to 0.799, it can be concluded have a strong relationship. Significant value  $0.000 < 0.05$  means that  $H_a$  is accepted that there are significant public perception about the price of working capital financing products BNI Syariah to interest a customer.

**Keywords:** Perceptions of Price, Working Capital Financing and Interest.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT MENGENAI HARGA PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA BNI SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH (Studi Kasus Pada Pedagang di Pasar Pagi Cirebon)”**. Oleh: **ASTRIANI MEGASARI, NIM. 59320103** telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 24 Juni 2013.

Skripsi ini diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.Sy) Fakultas Syariah Jurusan Muamalat Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Cirebon, 24 Juni 2013

Sidang Munaqasyah



Ketua,

**Sri Rokhmawati SE, M.Si**  
NIP. 19730806 299903 2 001

Anggota

Sekretaris,

**Dr. Aan Jaelani, M.Ag**  
NIP. 19750601 200501 1 008

Penguji I,

**Dr. Ayus Ahmad Yusuf, M.Si**  
NIP. 19710801 200003 1 002

Penguji II,

**Dewi Fatmasari, SE, M.Si**  
NIP. 19730107 200901 2 001





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad saw. sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi ini adalah *“Pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah (Studi Kasus Pada Pedagang di Pasar Pagi Cirebon)”*.

Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana strata I pada Fakultas Syariah Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Prof. Dr. H. Maksun Mochtar, MA, sebagai Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon
2. DR. H. Achmad Kholiq, MA sebagai Dekan Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon
3. Ridwan Widagdo, M.Si sebagai Pembimbing I
4. Diana Djuwita, MM. sebagai Pembimbing II
5. Seluruh Dosen dan staf Fakultas Syariah yang telah membantu selama masa perkuliahan.
6. Pimpinan dan staf perpustakaan yang telah memberikan pelayanan dan kemudahan bagi penulis dalam memperoleh data-data yang dibutuhkan selama proses pengerjaan skripsi.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

7. Pimpinan dan karyawan BNI Syariah kantor cabang Cirebon yang telah memberikan izin melakukan penelitian dan memberikan data-data yang dibutuhkan dalam pengerjaan skripsi.
8. Pimpinan dan staf Pasar Pagi Cirebon yang telah memberikan izin melakukan penelitian dan memberikan data-data yang dibutuhkan dalam pengerjaan skripsi.
9. Kedua orang tua dan saudara-saudaraku yang tersayang yang senantiasa tak henti-hentinya memberikan do'a dan motivasi serta dukungan baik moril dan spiritualnya.
10. Rekan-rekan mahasiswa/i seperjuangan Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI-1) yang telah memberikan saran dan motivasi selama pembuatan skripsi ini.
11. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian yang dapat penulis sampaikan kurang lebihnya mohon maaf dan penulis ucapkan terima kasih. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Cirebon, 14 Juni 2013

Penulis



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAKSI .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN OTENTISITAS .....</b>	<b>v</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian .....	9
E. Sistematika Penelitian .....	10



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA BERPIKIR

### DAN HIPOTESIS

#### A. Landasan Teori

##### 1. Persepsi

- a. Pengertian Persepsi ..... 11
- b. Ciri-ciri Umum Dunia Persepsi ..... 12
- c. Proses Pemahaman Persepsi ..... 13

##### 2. Harga

- a. Pengertian Harga ..... 16
- b. Tujuan Penetapan Harga ..... 16
- c. Faktor-faktor Mempengaruhi Harga ..... 17
- d. Metode Penetapan Harga Bank ..... 21

##### 3. Modal Kerja

- a. Aktiva ..... 23
- b. Pembiayaan Modal Kerja Syariah ..... 25
- c. Pengertian dan Landasan Syara' Murabahah ..... 26
- d. Analisis Pembiayaan Modal Kerja Syariah ..... 28

##### 4. Minat

- a. Pengertian Minat ..... 30
- b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat ..... 31
- c. Perilaku Konsumen ..... 32

##### 5. Pengaruh Harga Terhadap Minat

- a. Pendekatan Penetapan Harga ..... 38





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

b. Analisis Hubungan Harga dengan Permintaan .....	40
B. Penelitian Terdahulu .....	41
C. Kerangka Berpikir .....	45
D. Hipotesis .....	46

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Objek Penelitian .....	47
B. Waktu penelitian .....	47
C. Pendekatan penelitian .....	47
D. Variabel Penelitian .....	48
E. Sumber Data .....	50
F. Teknik Pengumpulan Data .....	51
G. Jenis Data .....	52
H. Populasi dan Sampel .....	53
I. Instrument Penelitian .....	55
J. Uji Instrumen Penelitian .....	56
K. Teknik Analisis Data .....	59

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian	
1. Profil Pasar Pagi .....	61
2. Profil BNI Syariah .....	63
3. Karakteristik Responden .....	67



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## B. Pembahasan Penelitian

1. Pengujian Instrumen Penelitian .....	70
2. Gambaran Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah .....	74
3. Gambaran Minat Menjadi Nasabah .....	86
4. Pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah .....	96
5. Analisis Ekonomi .....	99

## BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan .....	101
B. Saran .....	102

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN-LAMPIRAN



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## BAB I

### PENDAHULUAN

Bab ini berisikan mengenai uraian permasalahan penelitian, meliputi: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian dan Sistematika Penelitian.

#### A. Latar Belakang

Di era globalisasi seperti sekarang ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat dan dinamis. Perusahaan dituntut untuk cepat beradaptasi di dunia bisnis yang arus perubahannya terus bergulir, sehingga perusahaan dapat tetap bertahan di tengah-tengah persaingan bebas. Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, baik perusahaan yang menjual produk maupun layanan jasa memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan maksimal. Selain itu, perusahaan juga semestinya memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen atas produk atau jasa yang telah diberikan.

Perbankan Syariah merupakan salah satu perusahaan layanan jasa yang sedang berkembang pesat saat ini. Berdasarkan data statistik perbankan syariah bulan Juli 2012, sudah tercatat sebanyak 1.543 kantor Bank Umum Syariah dan 495 kantor Unit Usaha Syariah. Hal ini didukung dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Dengan progres perkembangannya



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

yang impresif, yang mencapai rata-rata pertumbuhan asset lebih dari 65% pertahun dalam lima tahun terakhir, maka diharapkan peran industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin signifikan.

Tercatat pada Desember 2008, total asset bank syariah sebesar Rp 49,5 triliun. Naik pada Maret 2009 menjadi Rp 51,6 triliun, serta tumbuh menjadi Rp 55,6 triliun pada Juli 2009. Pertumbuhan bank syariah pernah menorehkan catatan sejarah yang spektakuler dengan capaian pertumbuhan sebesar 261,18 persen pada Desember 2002 dengan total aset sebesar Rp 4.05 triliun.<sup>1</sup>

Perbankan syariah memiliki potensi untuk semakin berkembang karena memiliki sistem yang terbukti tahan terhadap krisis moneter tahun 1997. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya, yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Pertumbuhan perbankan syariah yang semakin pesat memicu perbankan syariah satu dengan yang lainnya berlomba-lomba untuk mencapai suatu peringkat teratas dalam dunia persaingan. Dalam kondisi persaingan pasar yang sangat ketat ini, perusahaan dituntut untuk melakukan perbaikan, penyempurnaan serta inovasi-inovasi baru. Oleh karena itu, perusahaan dituntut pula untuk mengubah strategi usaha dan pemasaran agar lebih dekat dengan konsumen, untuk mempertahankan eksistensi dalam menangani persaingan dengan kompetitor lainnya.

<sup>1</sup> M Nadratuzzaman Hosen dan Hasan Ali, *Menguak Pertumbuhan Bank Syariah*, <http://economy.okezone.com>, diupload pada tanggal 14 September 2009





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

PT BNI Syariah menargetkan pertumbuhan pembiayaan pada 2013 sebesar 35 persen. BNI Syariah masih akan memfokuskan pembiayaan pada sektor ritel, khususnya di griya. Selain itu pembiayaan juga ditingkatkan di sektor trade finance, mikro, dan kartu Hasanah. Hingga September 2012 pembiayaan di BNI Syariah bertumbuh sebesar 24 persen, total pembiayaan BNI Syariah adalah Rp 6,6 triliun. Dari total pembiayaan tersebut, lebih dari 80 persen pembiayaan disalurkan ke sektor ritel, yaitu sekitar Rp 5,7 triliun dan sisanya disalurkan ke komersial. Di sektor ritel, pembiayaan terbesar disalurkan ke pembiayaan perumahan, yakni sebesar Rp 2,9 triliun. Sisanya disalurkan ke pembiayaan mikro sebesar Rp 135 miliar, kartu Hasanah sebesar Rp 287 miliar dan ritel produktif.<sup>2</sup>

Eceran (*retailing*) meliputi semua kegiatan yang mencakup dalam penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan non-bisnis. Ada pengecer toko, pengecer non-toko, dan organisasi eceran. Suatu jenis toko eceran muncul menikmati masa-masa pertumbuhan yang makin cepat, mencapai kematangan, dan kemudian penurunan.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Wihdan Hidayat, *BNI Syariah Proyeksi Pembiayaan Tumbuh 35 Persen*, <http://www.republika.co.id>, diupload pada tanggal 24 Oktober 2012

<sup>3</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Jilid 2, (Jakarta: Indeks, 2007), hlm. 164

**Tabel 1.1****Laporan Laba (Rugi) PT. Bank BNI Syariah****Periode 22 Maret 2010 s/d 31 Desember 2010, Periode 01 Januari s/d 31****Desember 2011 dan Periode 1 Januari s/d 30 September 2012**

<b>Tahun</b>	<b>Laba (Rugi) Akhir Periode (Dalam Jutaan Rupiah)</b>
2010	36.512
2011	72.386
2012	144.329

Sumber: Data diolah dari data sekunder

Pada tahun 2010 laba yang diperoleh BNI Syariah sebesar Rp 36.512 juta. Kemudian pada tahun 2011 meningkat sebesar Rp 35.874 juta dan pada September 2012 meningkat sebesar Rp 71.943 juta. Peningkatan laba yang diperoleh BNI Syariah tidak terlepas dari manajemen pemasaran produk yang ditawarkan.

Tingkat pertumbuhan BNI Syariah di atas merupakan gambaran dari minat masyarakat terhadap produk layanan jasa. Dimana setiap tahunnya tingkat pertumbuhan BNI Syariah selalu meningkat yang artinya setiap tahunnya minat masyarakat meningkat. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk yang tersedia di bank syariah, salah satunya adalah harga yang ditawarkan.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, sehingga keuntungan yang didapat menjadi kurang optimal, dan dimungkinkan juga biaya operasional tidak dapat tertutupi dan akhirnya perusahaan bisa mengalami kerugian.<sup>4</sup>

Berdasarkan pangsa pasar produk ini, tempat paling relevan yang menjadi sasaran produk pembiayaan modal kerja ialah pasar tradisional. Tempat ini menjadi pusat kegiatan perekonomian rakyat yang rata-rata berlatarbelakang dari golongan menengah ke bawah. Kekurangan modal biasanya menjadi kendala utama yang dialami sebagian besar pedagang di pasar tradisional.

Dari sekian banyak pasar tradisional yang berada di Kota Cirebon, pasar Pagi merupakan pasar yang letaknya berdekatan dengan BNI Syariah Cabang Cirebon yang menjadi tempat dalam penelitian ini. Kedekatan lokasi dengan kantor BNI Syariah Cabang Cirebon diasumsikan bahwa pedagang di pasar ini menjadi pangsa pasar paling banyak.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada 15 orang pedagang di Pasar Pagi, mayoritas mereka menyatakan butuh terhadap bantuan modal untuk mengembangkan usaha mereka. Namun, hanya 8 orang pedagang

<sup>4</sup> Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002), hlm. 211



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

yang pernah mengajukan pinjaman modal kerja di bank. Data ini menunjukkan bahwa berdasarkan sampel yang ada, hanya 50% yang berminat mengajukan pinjaman modal kerja di bank tertentu dengan alasan tertentu. Dan dari 50% orang yang berminat tersebut, harga merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan.

Dalam hukum permintaan menurut Sadono Sukirno, bahwa semakin rendah harga maka semakin banyak permintaan, dan sebaliknya semakin tinggi harga maka semakin sedikit permintaan. Pada umumnya calon nasabah tidak hanya mempertimbangkan satu faktor dalam mengambil pilihan akhir. Terdapat calon nasabah yang cenderung memaksimalkan nilai, dan juga memperkirakan tawaran mana yang akan mengantarkan nilai anggapan tertinggi. Sesuai atau tidaknya suatu penawaran dengan harapan akan mempengaruhi kepuasan calon nasabah dan besarnya probabilitas bahwa nasabah akan membeli produk itu lagi.

Menurut Kotler dan Fernando Trias De Bes, harga merupakan salah satu aspek fundamental dalam rangkaian proses pemasaran tradisional. Bagi sebagian konsumen, harga merupakan suatu hal yang sensitif dalam memutuskan menggunakan produk atau jasa. Menentukan harga yang layak akan meningkatkan kemungkinan dalam memenangkan persaingan. Oleh karenanya, banyak perusahaan mulai mengefisiensikan biaya-biaya produksi yang dikeluarkan dalam rangka menekan harga jual produk atau jasa dengan menggunakan berbagai model.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Nilai yang dipersepsikan pelanggan meliputi total manfaat pelanggan (manfaat produk, manfaat jasa, manfaat personel, manfaat citra) dan total biaya pelanggan (biaya moneter, biaya waktu, biaya energi, biaya psikologis). Nilai yang dipersepsikan pelanggan merupakan selisih antara penilaian pelanggan prospektif atas semua manfaat dan biaya dari suatu penawaran terhadap alternatifnya.<sup>5</sup> Pada tingkat harga tertentu bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Demikian pula sebaliknya pada tingkat harga tertentu, nilai suatu barang atau jasa akan meningkatkan seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan.<sup>6</sup>

Dapat disimpulkan bahwa beberapa pedagang tidak hanya mempertimbangkan harga yang ditawarkan, dan memperhitungkan nilai yang diperoleh, tetapi juga memperhitungkan total biaya yang mereka bayar. Dalam hal ini penulis berkeinginan untuk mengangkat persepsi harga yang berkaitan dengan minat sebagai pokok permasalahan dalam penelitian yang akan dilakukan dengan judul **“PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT MENGENAI HARGA PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA BNI SYARIAH TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH (Studi Kasus Pada Pedagang di Pasar Pagi Cirebon)”**.

<sup>5</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 136

<sup>6</sup> Effendi M. Guntur, *Transformasi Manajemen Pemasaran + Membangun Citra Negara*, (Jakarta: CV Sagung Seto, 2010), hlm. 192



## B. Rumusan Masalah

### 1. Identifikasi Masalah

#### a. Wilayah Kajian

Wilayah kajian penelitian ini adalah Akuntansi Manajemen.

#### b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini dengan menggunakan pendekatan Kuantitatif.

#### c. Jenis Masalah

Jenis masalah yang akan penulis teliti yaitu tentang Pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah.

### 2. Pertanyaan Penelitian

Dari beberapa tahapan diatas diperoleh beberapa rumusan masalah dalam membentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran persepsi masyarakat terhadap harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah?
2. Bagaimana gambaran minat menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah?
3. Apakah persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah?

## C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui gambaran persepsi masyarakat terhadap harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

2. Untuk mengetahui gambaran minat menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah.
3. Untuk mengetahui persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

##### **1. Bagi Peneliti**

Hasil penelitian ini sebagai tambahan referensi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan wawasan khususnya dalam memahami pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah.

##### **2. Bagi Perbankan**

Hasil penelitian ini akan bermanfaat bagi pihak perbankan syariah sebagai bahan masukan, dalam hal pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah.

##### **3. Bagi Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mahasiswa mengenai pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah, maupun sebagai tambahan referensi yang dapat membantu mahasiswa untuk mengadakan suatu penelitian dimasa yang akan datang.

## E. Sistematika Penelitian

Untuk mendapatkan gambaran lebih jelas mengenai arah skripsi ini, maka secara global sistematika dalam penulisan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, yang berisikan mengenai uraian permasalahan penelitian, meliputi: Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian dan Sistematika Penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka. Bab ini berisikan landasan teori mengenai Persepsi, Harga, Modal Kerja, Minat dan Pengaruh Harga Terhadap Minat. Penelitian Terdahulu, Kerangka Berpikir, dan Hipotesis Penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian, bab ini berisi tentang Objek Penelitian, Waktu dan Tempat Penelitian, Pendekatan Penelitian, Variabel Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Jenis Data, Populasi dan Sampel, Instrumen Penelitian, Uji Instrumen Penelitian, dan Teknik Analisis Data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, dalam bab ini diuraikan mengenai Kondisi Objektif dan Pembahasan Hasil Penelitian.

Bab V Penutup, berisikan Kesimpulan dan Saran-saran. Dan penulisan penelitian ini diakhiri dengan Daftar Pustaka dan Lampiran-lampiran.







1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

**Tabel 4.27**  
**Saudara tertarik menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah karena jumlah angsuran tidak memberatkan**

No. Item	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Prosentase
8	a. Sangat Setuju	2	2,7%
	b. Setuju	34	45,3%
	c. Cukup Setuju	39	52%
	d. Tidak Setuju	0	0%
	e. Sangat Tidak Setuju	0	0%
<b>Jumlah</b>		<b>75</b>	<b>100%</b>

Sumber: Penelitian 2013

Berdasarkan tabel di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa responden tertarik menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah karena jumlah angsuran tidak memberatkan dapat diketahui sebagian besar mencapai 45,3% yang menyatakan setuju, sedangkan sebagian kecil mencapai 2,7% menyatakan sangat setuju, 52% menyatakan cukup setuju.

Responden yang menyatakan sangat setuju dan setuju beranggapan bahwa margin produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah lebih murah dari lembaga keuangan lainnya, sehingga tidak memberatkan nasabah. Responden yang menyatakan cukup setuju, berasan bahwa margin pada BNI Syariah tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

**Tabel 4.28**  
**Saudara tertarik menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah karena adanya rekomendasi dari orang lain**

No. Item	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Prosentase
9	a. Sangat Setuju	9	12%
	b. Setuju	37	49,3%
	c. Cukup Setuju	29	38,7%
	d. Tidak Setuju	0	0%
	e. Sangat Tidak Setuju	0	0%
<b>Jumlah</b>		<b>75</b>	<b>75%</b>

Sumber: Penelitian 2013

Berdasarkan tabel di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa responden tertarik menjadi nasabah produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah karena adanya rekomendasi dari orang lain dapat diketahui sebagian besar mencapai 49,3% yang menyatakan setuju, sedangkan sebagian kecil mencapai 12% menyatakan sangat setuju, 38,7% menyatakan cukup setuju.

Berdasarkan pernyataan responden, mayoritas mereka tertarik dengan pengalaman teman atau kerabat kerja yang pernah melakukan pembiayaan di BNI Syariah.

**Tabel 4.29**  
**Rekapitulasi Hasil Perhitungan Minat Menjadi Nasabah**  
**Prosentasi variabel Y**

No. Item	Kategori					Jumlah
	1	2	3	4	5	
1	0%	0%	9,3%	78,7%	12%	100%
2	0%	0%	40%	57,3%	2,7%	100%
3	0%	0%	41,3%	57,4%	1,3%	100%
4	0%	0%	13,3%	69,3%	17,4%	100%
5	0%	0%	10,6%	54,7%	34,7%	100%
6	0%	0%	65,3%	34,7%	0%	100%
7	0%	0%	8%	58,7%	33,3%	100%
8	0%	0%	52%	45,3%	2,7%	100%
9	0%	0%	38,7%	49,3%	12%	100%
<b>Jumlah</b>	0%	0%	<b>278,5%</b>	<b>505,4%</b>	<b>116,1%</b>	<b>900%</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>30,9%</b>	<b>56,2%</b>	<b>12,9%</b>	<b>100%</b>

Sumber: Penelitian 2013

Berdasarkan data di atas, menunjukkan bahwa skor rata-rata hasil angket yang disebarakan kepada 75 responden, diperoleh jawaban sangat setuju 12,9%, jawaban setuju sebesar 56,2%, jawaban cukup setuju sebesar 30,9%, jawaban tidak setuju sebesar 0% dan jawaban sangat tidak setuju sebesar 0%. Dari data tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa minat menjadi nasabah baik dan mendapatkan respon positif dari masyarakat.



#### 4. Pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah

Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y. Melalui korelasi Kendall's tau-b dan Spearman, penulis mencoba meneliti apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah. Dalam penelitian ini adalah persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah (variabel X) dan minat menjadi nasabah (variabel Y). penulis melakukan analisis terhadap data yang diperoleh selama penelitian dilapangan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0$  = Tidak terdapat pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah.

$H_a$  = Terdapat pengaruh Persepsi Masyarakat Mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah terhadap Minat Menjadi Nasabah.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Adapun hasil *output* korelasi antara variabel X dengan Y dari program SPSS V. 16 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.30**  
**Korelasi antara Persepsi Masyarakat mengenai Harga Produk**  
**Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah**  
**terhadap minat Menjadi Nasabah**

Correlations			Persepsi Masyarakat mengenai Harga Produk Pembiayaan M.K BNI Syariah	Minat menjadi Nasabah
Kendall's tau_b	Persepsi Masyarakat mengenai Harga Produk Pembiayaan M.K BNI Syariah	Correlation Coefficient	1.000	.528**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	75	75
	Minat menjadi Nasabah	Correlation Coefficient	.528**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	75	75
Spearman's rho	Persepsi Masyarakat mengenai Harga Produk Pembiayaan M.K BNI Syariah	Correlation Coefficient	1.000	.642**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	75	75
	Minat menjadi Nasabah	Correlation Coefficient	.642**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	75	75

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.



*Output* ini menjelaskan tentang besarnya korelasi Kendall's tau dan Spearman, serta tingkat signifikansi antara variabel Persepsi Masyarakat mengenai Harga Produk Pembiayaan Modal Kerja BNI Syariah dengan Minat menjadi Nasabah.

Untuk korelasi Kendall's tau didapatkan nilai koefisien korelasi sebesar 0,528 dengan signifikansi 0,000. Koefisien tersebut pada interval koefisien 0,40 – 0,599 maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah dengan minat menjadi nasabah adalah cukup kuat.

Nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan terjadi hubungan yang signifikan antara persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah dengan minat menjadi nasabah.

Korelasi Spearman di dapat nilai koefisien korelasi sebesar 0,642 dengan signifikansi 0,000. Koefisien tersebut pada interval koefisien 0,60 – 0,799 mendekati nilai 1, maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah dengan minat menjadi nasabah adalah kuat.

Nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan terjadi hubungan yang signifikan antara persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah dengan minat menjadi nasabah.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Dari penjelasan *output* korelasi Kendall's tau-b dan Spearman dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  yang artinya  $H_a$  diterima yakni terdapat pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah.

## 5. Analisis Ekonomi

Pada dasarnya pelaku usaha kecil menengah, terutama para pedagang di pasar pagi Cirebon sangat membutuhkan bantuan permodalan. Dalam hal ini ialah pembiayaan modal kerja yang ditawarkan oleh sejumlah bank, baik itu bank konvensional maupun bank syariah.

Selama ini para pedagang di Pasar Pagi Cirebon banyak meminjam modal untuk usaha mereka kepada koperasi dengan bunga yang tinggi yang tentunya sangat membebani pedagang. Pemberian bantuan oleh lembaga keuangan syariah seperti BNI Syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan usaha para pedagang di Pasar Pagi Cirebon.

Produk pembiayaan modal kerja yang ditawarkan oleh BNI Syariah tidak begitu saja diterima dengan baik oleh para pedagang di Pasar Pagi Cirebon. BNI Syariah harus bersaing dengan lembaga lain yang menawarkan produk serupa. Berkaitan dengan hal tersebut, para pedagang di Pasar Pagi sangat mempertimbangkan faktor harga dalam memilih sebuah produk pembiayaan modal kerja, walaupun ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi keputusan mereka dalam memilih produk tersebut.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Dengan menawarkan harga yang bersaing dengan lembaga lain, BNI Syariah akan memperoleh perhatian lebih oleh para pelaku usaha kecil terutama yang sedang diteliti. Karena variabel harga merupakan faktor penting yang sangat diperhatikan oleh para pedagang, di mana mereka termasuk ke dalam golongan konsumen yang sensitif terhadap harga.

Dengan menawarkan produk yang sesuai keinginan masyarakat sebagai konsumen, BNI Syariah mempunyai peluang pasar yang lebih besar dari pada pesaingnya. Dan sesuai dengan visi dan misi mereka untuk mewujudkan perbankan yang unggul dalam pelayanan dan kinerja, BNI Syariah memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian masyarakat menengah ke bawah melalui produk pembiayaan modal kerja ini, di mana masyarakat dapat memanfaatkan produk tersebut untuk menjalankan usaha mereka dan memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat lain di lingkungan sekitarnya.





## BAB V

### PENUTUP

Dalam bab ini berisikan kesimpulan dan saran-saran serta diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah (studi kasus pada pedagang di Pasar Pagi Cirebon), maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, variabel persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah dapat dinyatakan mendapatkan respon positif dari masyarakat. Masyarakat menyatakan sangat setuju sebesar 10,8%, setuju sebesar 57,2%, cukup setuju sebesar 31,7%, tidak setuju sebesar 0,3%.
2. Gambaran besarnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah dilihat dari penelitian 2013. Masyarakat menyatakan sangat setuju 12,9%, setuju sebesar 56,2%, cukup setuju sebesar 30,9% berminat menjadi nasabah.
3. Hasil perhitungan melalui korelasi Kendall's tau dan Spearman untuk mencari pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah (studi kasus pada pedagang di pasar Pagi Cirebon), untuk korelasi Kendall's tau diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,528 dengan signifikansi 0,000. Nilai koefisien

tersebut terdapat pada interval koefisien 0,40 – 0,599, maka dapat disimpulkan memiliki hubungan cukup erat. Untuk Korelasi Spearman di dapat nilai koefisien korelasi sebesar 0,642 dengan signifikansi 0,000. Nilai koefisien tersebut terdapat pada interval koefisien 0,60 – 0,799, maka dapat disimpulkan memiliki hubungan yang kuat. Nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya  $H_a$  diterima yakni terdapat pengaruh persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah terhadap minat menjadi nasabah.

## B. Saran

Dari kesimpulan di atas bahwa persepsi masyarakat mengenai harga produk pembiayaan modal kerja BNI Syariah berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah. Namun, terdapat faktor lain diluar variabel yang diteliti dalam penelitian ini. Untuk itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih suatu produk pembiayaan.

Peneliti juga menyadari bahwa penulisan hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan oleh peneliti agar penulisan selanjutnya bisa lebih baik.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- Djaali. 2007. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Duwi Priyatno. 2012. *Belajar Cepat Olah Data Statistik dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi Offset
- Ginting, Nembah F. Hartimbul. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung, Yrama Widya
- Guntur, Effendi M. 2010. *Transformasi Manajemen Pemasaran + Membangun Citra Negara*. Jakarta: CV Sagung Seto
- Karim, Adiwarman A. 2010. *Bank Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Jakarta: Indeks
- \_\_\_\_\_. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Lovelock, Christopher H. dan Lauren K. Wright. 2005. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Indeks
- M Nadratuzzaman Hosen dan Hasan Ali, *Menguak Pertumbuhan Bank Syariah*, <http://economy.okezone.com>, diupload pada tanggal 14 September 2009
- Morissan. 2010. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana
- Priyatno, Duwi. 2012. *Belajar Cepat Olah Data Statistik dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi Offset
- Ratnasari, Ririn Tri dan Mastuti H. Aksa. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Riduwan. 2012. *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru-Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Shaleh, Abdul Rahman *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

SR, Soemarso. 2000. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Rineka Cipta

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta

Tim Penyusun. 2006. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: DSN MUI- Bank Indonesia

Wihdan Hidayat. *BNI Syariah Proyeksi Pembiayaan Tumbuh 35 Persen*, <http://www.republika.co.id>, diupload pada tanggal 24 Oktober 2012